

# Vendere casa da solo senza rimetterci decine di migliaia di euro:

## Le 6 regole che nessuno ti dice.

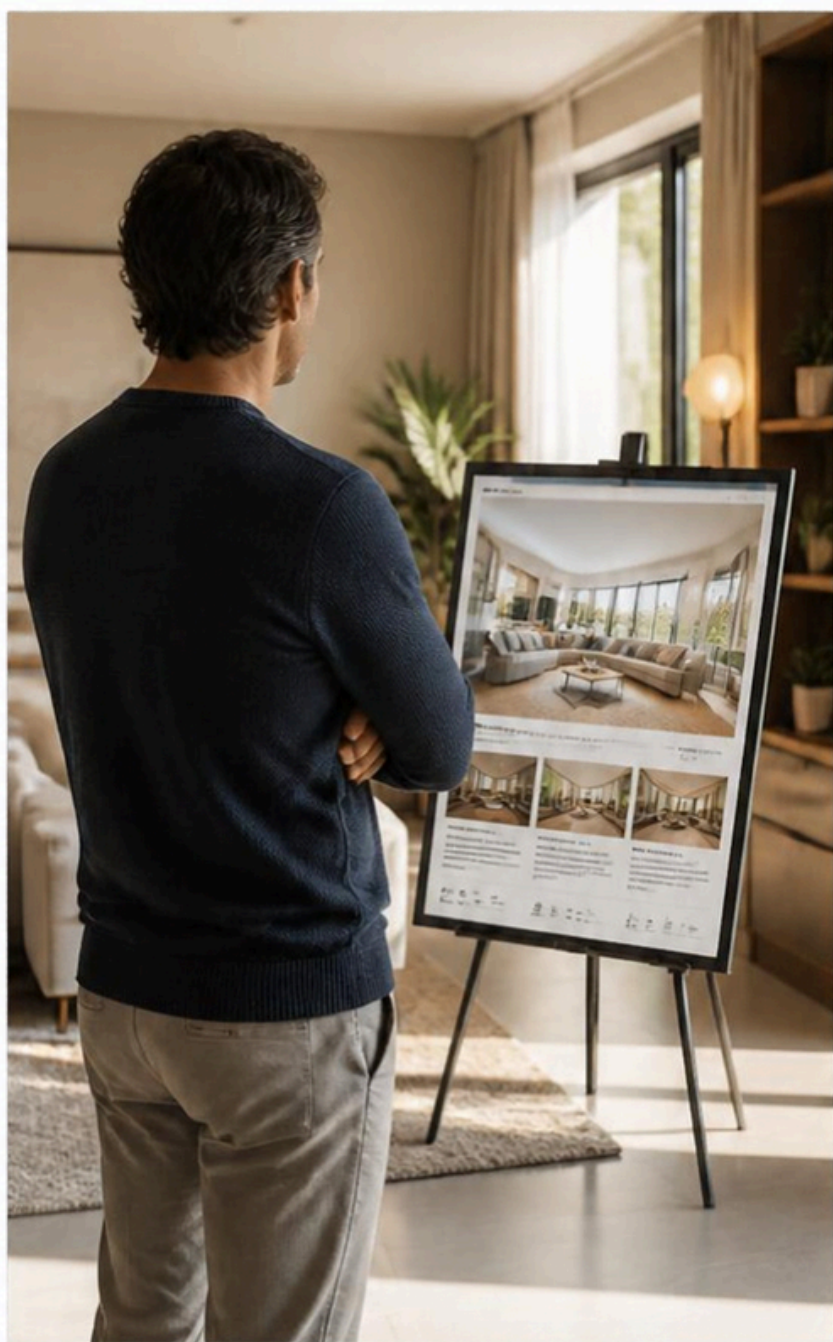
---

Il Manuale Pratico per vendere al  
massimo del prezzo (e tenere alla  
porta i "turisti immobiliari")

A cura di Mattia De Mariani - Consulente  
Immobiliare.



# L'amara verità (che nessun agente ti dirà mai)



Se stai leggendo questo manuale, probabilmente hai deciso di vendere la tua casa da privato.

Vuoi risparmiare sulle provvigioni, conosci la tua casa meglio di chiunque altro e pensi:

“

*Posso farcela da solo.  
È la mia casa,  
la so vendere.”*



# 1

## Regola 1: Evita la Trappola del Sovra-Design e della Personalizzazione

Il tuo acquirente non è te. Ogni scelta troppo personale — colori, materiali di nicchia, layout eccentrici — diventa una barriera. L'immobile deve poter essere immaginato come "casa loro", non come la tua biografia abitativa.



### La Soluzione

Punta su scelte neutre, materiali di qualità e spazi razionali. L'obiettivo non è stupire: è permettere all'acquirente di vedersi già a casa.



# 2

## Regola 2: Attiva il Filtro

Non tutti gli acquirenti sono uguali. Molti sono curiosi, altri cercano solo un rifugio temporaneo o un investimento speculativo. Distinguere chi è davvero pronto a comprare da chi fa solo domande ti risparmia mesi di tempo e visite inutili.

### La Soluzione:

Qualifica prima di mostrare. Chiedi sempre: budget, tempi, necessità di mutuo e motivazione dell'acquisto. Chi risponde con precisione è un acquirente reale; chi vaga, no.



# 3

## Regola 3: La Pre-Burocrazia che Salva il Rogito

Immagina questa scena: hai trovato l'acquirente e avete trovato un accordo sul prezzo. Festeggiate. Poi il perito della sua banca esce per la valutazione e scopre che c'è una difformità tra lo stato di fatto della casa e le planimetrie depositate in catastro e in Comune.

Risultato? Il mutuo viene bloccato, l'acquirente si ritira o, peggio, ti chiede i danni per non avergli venduto un immobile in regola.



### La Soluzione:

#### Anticipa i problemi.

Prima ancora di scattare le foto, assicurati di avere:

- L'A.P.E. (Attestato di Prestazione Energetica), obbligatorio per legge per pubblicare l'annuncio.
- La visura e la planimetria catastale aggiornate.
- L'accesso agli atti in Comune (Relazione Tecnica Integrata) per certificare la conformità urbanistica e catastale.

Una casa con le carte in regola rassicura l'acquirente e non lascia spazio a richieste di sconto dell'ultimo minuto.



# 4

## Regola 4: Valorizzazione e Fotografia Strategica



Sul web, la prima impressione è l'unica che conta.

Gli acquirenti passano in rassegna centinaia di annunci dal loro smartphone. Se le tue foto sono scure, storte, mostrano panni stesi, letti sfatti o disordine, il tuo annuncio verrà scartato in meno di due secondi.

Non stai vendendo i tuoi mobili: stai vendendo lo spazio e le potenzialità della tua casa.



### La Soluzione:

Fai decluttering (elimina il superfluo).

Spersonalizza gli ambienti togliendo troppe fotografie private o oggetti ingombranti.

Fai entrare la luce naturale e scatta (o fai scattare) foto professionali con grandangoli che valorizzano gli spazi, senza deformarli.

L'obiettivo è far sì che l'acquirente possa immaginare la sua vita in quella casa.

# 5

## Regola 5: Gestione Intelligente delle Visite

Fare una visita il martedì alle 18:00, una il giovedì alle 14:00 e una il sabato mattina ti distruggerà i nervi e la vita privata.

Inoltre, farà credere a ogni singolo acquirente di essere l'unico interessato alla casa, dandogli potere nella trattativa.



### La Soluzione:



Concentra le visite in finestre di tempo ristrette (ad esempio un solo sabato mattina ogni due settimane), come se fosse un **evento esclusivo**. Vedere altre persone interessate alla stessa casa nello stesso momento genera l'«**Effetto Scarsità**» e crea un'urgenza psicologica formidabile. È la base del **Metodo Open House**.

# 6

## Regola 6: La Difesa del Prezzo in Fase di Trattativa



Sii consapevole: il compratore proverà a trattare sul prezzo. Fa parte del gioco.

Il problema nasce quando un privato si sente attaccato personalmente dalle obiezioni sulla sua casa e reagisce male, chiudendosi o mandando all'aria l'affare.

Le richieste di sconto, spesso, nascono dai dubbi: «E se ci sono infiltrazioni? E se gli impianti sono vecchi?»



### La Soluzione:

#### *Rimuovi i dubbi con i fatti.*

Tieni pronto un "Fascicolo Casa" con tutte le certificazioni degli impianti, le spese condominiali e le planimetrie (vedi Regola 3).

Se il compratore nota un difetto reale, sii onesto.

Conosci il valore oggettivo della tua casa (Regola 1) e difendilo con gentilezza, ma con estrema fermezza.

# Un Augurio Sincero per la tua Vendita

Vendere casa è un lavoro vero e proprio. Richiede tempo, competenze tecniche, legali, di marketing e una forte intelligenza emotiva.

Con queste 6 regole ora hai un vantaggio enorme rispetto al 99% dei privati che si improvvisano sul mercato.

Applicale alla lettera e vedrai che i risultati arriveranno.

Ti auguro davvero il meglio per la vendita del tuo immobile!

**Pensi che sia troppo complicato  
o rischioso fare tutto da solo?**

Se, leggendo questo manuale, ti sei reso conto che gestire tutto questo carico di lavoro da solo è fonte di stress e porta via troppo tempo prezioso alla tua famiglia e al tuo lavoro, sappi che hai un'alternativa sicura.

Non ti prometterò miracoli. Ti garantisco l'applicazione di un Metodo analitico, basato sui fatti, per vendere la tua casa al miglior prezzo di mercato, selezionando gli acquirenti e sollevandoti da ogni pensiero burocratico.

**Se decidi di voler passare al livello successivo e vuoi una consulenza senza impegno, mi trovi qui:**



## Mattia De Mariani

Consulente Immobiliare



[\[www.demarianimattia.it\]](http://www.demarianimattia.it)

